

COMPTE RENDU

Objet : Comité de pilotage n°1 – Etude économique élevage sport

Date : 04/02/2021

Présents :

- Pour la SHF: Michel Guiot (président), Philippe Lemaistre, Guillaume De Thoré (directeur), Cécile Lathelize (responsable commercialisation, communication), Delphine Herbeau (responsable élevage valorisation).
- Pour la FPPC : Emilie Morichon
- Pour l'AFCE : Pascal Plancq (président)
- Pour le Stud-book Selle Français : Pascal Cadiou (président), Jean-Baptiste Thiebot
- Pour la FFE : Olivier Simon
- Pour l'IFCE: Appui à la filière : Guillaume Blanc, Cécile Arnaud, Alexandra Gourdon, Recherche en économie: Céline Vial, Observatoires: Camille Colange, Françoise Chastanet, Anne-Lise Pépin

1. Tour de table sur les attentes des participants

Les formations initiales apparaissent comme inadaptées aux emplois de l'élevage équin. Il existe un décalage :

- entre les attentes des éleveurs et les bagages des jeunes. Beaucoup de jeunes non formés se présentent. L'offre se concentre autour de bac pro qui semblent inadaptés. Les formateurs sont rarement de « haut niveau ». Les cavaliers nouvellement formés et stagiaires ne sont pas au niveau pour éduquer les chevaux et les rendre adéquats au marché. Les jeunes sont moins résistants (genoux fragiles dès 16-17 ans).
- entre les attentes des jeunes et la réalité du métier. La vision du cheval est souvent trop idyllique. Beaucoup de jeunes abandonnent vite. L'orientation des jeunes à l'entrée en formation est un enjeu.

La formation continue des éleveurs et des cavaliers est peu lisible et peu accessible.

- Les cavaliers: grand besoin d'accompagnement des cavaliers jeunes chevaux. Les cavaliers professionnels ont très peu voire pas de droits ouverts à la formation. Selon Marianne Dutoit (Vivéa), un cavalier professionnel qui n'est pas enseignant n'a pas de droit à la formation continue.
- les éleveurs équins : besoin de formations mais peu de formations proposées alors que les éleveurs de bovins ont régulièrement des formations proposées. Les éleveurs, souvent amateurs, sont souvent isolés, et avec de grands besoins en formations techniques. Ces naisseurs amateurs (notamment en poneys), sont cotisants solidaires ou n'ont pas de statuts MSA (sans SIRET). Ces derniers n'ont pas de crédit ouvert à la formation continue !

- Quid de la représentation des éleveurs équinés pour débloquer des financements pour la formation (OCAPIAT, VIVEA). Quid de la représentation des éleveurs équinés au niveau des branches professionnelles ? Une nouvelle convention collective nationale des métiers de l'élevage va permettre la fusion de toutes les conventions collectives départementales.

Concernant la demande en équidés de sport-loisir, des constats sont faits sur des évolutions pouvant impacter la demande en chevaux de sport-loisir d'ici 10 ans. La crise sanitaire liée au COVID-19 a fait exploser le succès des ventes aux enchères sur internet. De plus, l'essor des réseaux sociaux facilite les discussions et les échanges de vidéos. Certaines personnes achètent des chevaux sans venir les essayer. La filière équine est à un moment charnière avec l'arrivée du digital, les consommateurs ont une grande exigence en terme de qualité de services de commercialisation et de produits car l'offre est très importante.

Il est nécessaire de connaître les évolutions de la demande pour produire des chevaux en adéquation. Il faudrait avoir des projections sur le marché de demain.

Les éleveurs doivent améliorer la caractérisation des jeunes chevaux, à faire le plus tôt possible d'où l'intérêt de connaître le type de produit recherché.

De même, une meilleure connaissance du marché permettrait d'améliorer le prix de revient des équidés pour les éleveurs (80% de la demande sur les chevaux « pas chers »).

Les poneys se vendent par leur praticité d'utilisation, c'est un élément essentiel dans la sélection.

Rappels des chiffres de la FFE : 130 sportifs de haut-niveau, 600 000 licenciés, 90% d'un niveau G4 et moins, 2 000 000 de pratiquants.

Selon certains, les amateurs qui font saillir une seule jument, souvent leur jument de cœur, amènent des produits invendables sur le marché (croisement inadéquat, produit mal éduqué, dressage non professionnel, etc.).

De plus, il y a une augmentation de la prise en compte du bien-être animal par les acheteurs. Il a été cité, que ce soit lors de la formation du jeune cheval ou de manière plus générale pour répondre aux attentes de la société. Les éleveurs mentionnent tout de même le fait que ce n'est pas nouveau et que le bien-être de leurs chevaux est primordial pour eux.

2. Ecosystème autour de l'équidé de sport-loisir

Diapositives 4-5

Tout le monde est d'accord avec les étapes de l'écosystème.

- ➔ Il manque un certain nombre de transactions effectuées en dehors des démarches réglementaires sans renouvellement de carte d'immatriculation.
- ➔ Problème dans la production d'un équidé de loisir : le coût de revient est supérieur au prix de vente.

3. Etat des lieux sur le marché du cheval

Diapositives 7-8-9

La répartition par utilisation des achats réalisés en 2016 est présentée au COPIL.

Réaction des participants :

La segmentation sport/loisir n'est pas assez fine. Il faudrait segmenter plus finement et voir la place des chevaux :

- De haut niveau
- Bons chevaux d'amateurs
- Chevaux d'amateurs de moindre niveau

Selon Olivier Simon (FFE), le nombre de chevaux achetés pour l'enseignement (5 700 en 2017) est sous-estimé, compte-tenu des 6 000 centres équestres en France. Le chiffre présenté inclut uniquement les équidés achetés pour l'enseignement en club, de petits niveaux, qui ne feront pas de compétition. Les centres équestres font beaucoup d'autoproduction mais il y a quand même un important marché pour les chevaux d'enseignement.

Le marché est biaisé par l'éleveur amateur qui fait baisser les prix. Il y a un souhait de voir les coûts de revient devenir inférieurs au prix de vente pour toutes les ventes. Pour cela, de nouveaux circuits de valorisation moins coûteux semblent indispensables : l'idée serait de cibler le potentiel des chevaux plus tôt pour mieux les orienter semble nécessaire également (et légitimer le circuit 0 – 3 ans).

a. Niveau des équidés

Les chevaux de très haut niveau sont, selon les membres du COPIL, très recherchés à l'international, Philippe Lemaistre a donc proposé d'augmenter le niveau des chevaux produits pour internationaliser la production : d'importer des chevaux à bas prix mais d'exporter des chevaux de haute qualité. Pour cela, une des propositions était d'être plus sélectif sur les aides distribuées à l'élevage. L'arrivée des marqueurs génétiques (SNP) rend également la génétique accessible à un plus grand nombre.

80% des meilleurs chevaux sont produits par 20% des éleveurs ?

- ➔ Pascal Cadiou propose de se rapprocher d'Anne Ricard (chercheuse à l'INRAE) et de prendre connaissance de ses travaux sur la caractérisation des équidés. On pourrait aussi comparer la population du SIF avec FFE compet pour voir s'il y a une différence significative.

b. Chevaux réformés des courses : Pur sang et trotteurs

Du fait des tendances sociétales et du souhait des maisons mères des filières course (France Galop et Le Trot) de diminuer voire d'arrêter l'abattage des chevaux de course, certaines écuries se spécialisent dans la réforme et dans l'adaptation en sport-loisir. Un circuit spécial d'épreuves de CSO a même été mis en place pour eux. En parallèle, on a constaté une diminution de l'achat de ces réformes pour une utilisation en sport-loisir (moins de trotteurs pour la promenade, moins de réformés dans les centres équestres)

entre 2011 et 2016. Cette diminution est également liée au fait que les chevaux de selle sont mieux formés et correspondent donc à l'usage qu'en font les centres équestres.

Est-ce que l'arrivée de plus en plus de chevaux réformés sur le marché va influencer sur les achats d'équidés produits pour le sport-loisir ? Selon Pascal Plancq (AFCE), ces chevaux ne pourront jamais faire de sport. Pour d'autres, il s'agit effectivement d'une tendance mais qui touche une part de marché particulière de clients qui ne seraient pas satisfaits autrement.

→ La place des chevaux de réforme sur le marché du cheval est à objectiver par l'étude (au moyen d'enquêtes auprès des personnes ayant acheté un cheval réformé des courses).

Les juments trotteuses sont utilisées pour les transferts d'embryon qui se développent en élevage sport, elles peuvent se vendre cher.

c. Régulation des naissances

Selon Pascal Cadiou, l'offre en sport-loisir est beaucoup plus importante avec la multiplication des races de chevaux de sport. Alexandra Gourdon (stagiaire IFCE) évoque la régulation des naissances qui pourrait être à envisager. Cette idée n'est pas partagée par les autres participants.

d. Transparence sur les commissions

Le manque de transparence sur les éventuelles commissions financières prises par les intermédiaires compromet un certain nombre de ventes.

→ Créer un guide des bonnes pratiques sur le commerce d'équidés en expliquant les intervenants dans une vente et les services rendus qui justifient les commissions.

e. Export

Selon Philippe Lemaistre, il faut vendre les meilleurs chevaux à l'étranger.

Selon Pascal Plancq, il serait intéressant de créer un « guide des bonnes pratiques » incitant les particuliers à ne pas réaliser seuls les démarches pour exporter leur équidé vers les pays tiers, au risque de bloquer complètement le marché si une erreur est commise.

4. Etat des lieux éleveurs et autres acteurs de l'élevage

Diapositives 16-17 : une typologie des éleveurs, à partir des données de la base SIRE, a été présentée. Elle permet de différencier les éleveurs selon le nombre de naissances, l'ancienneté, les races produites...

Suite à cette première approche, une enquête qualitative auprès d'une vingtaine d'éleveurs est planifiée pour mieux comprendre leurs parcours, pratiques, réseau, objectifs, offres, besoins.... Qui interrogeons-nous ? Comment différencier les éleveurs ? Quels sont les profils à enquêter ?

Réactions des participants :

La SHF travaille actuellement sur un questionnaire éleveur « pointu » qui doit être réalisé auprès de tous ses adhérents (propriétaires, éleveurs, cavaliers, etc.) au cours du 1^{er} semestre 2021.

3 catégories d'éleveurs se dessineraient selon Pascal Cadiou :

- les professionnels : avec un métier cheval autre que l'élevage (centre équestres, écurie de compétition, centres de reproduction, valorisation...) : éventail de leurs activités ?
- les doubles actifs : cumul d'une activité l'élevage et d'une autre activité
- les amateurs : un budget est consacré à l'élevage mais pour une activité « loisir ».

Points de vigilance méthodologique (C Vial, P Lemaistre) :

- bien déterminer les objectifs de chacune des enquêtes. Ne pas regrouper trop d'enquêtes dans une seule pour ne pas diminuer la qualité des informations. Faire des guides d'entretien différents selon les profils d'éleveurs (amateurs ou professionnels). Les travaux de Christelle Couzy (Institut de l'élevage) seraient à étudier en préalable.
- les associations d'éleveurs seraient à associer pour intégrer une approche locale et territoriale (bonne connaissance des éleveurs adhérents et non adhérents). Une stagiaire a enquêté qualitativement une centaine d'éleveurs en région Centre.
- Les enquêtes qualitatives sont chronophages, préférer un petit nombre d'entretiens approfondis (20 à 30) en choisissant une grande diversité de profils d'éleveurs. Une enquête quantitative pourra ensuite être envisagée pour compléter les résultats qualitatifs. Les associations d'éleveurs pourraient alors relayer les enquêtes par email.

Relevé de décisions

- ➔ Création d'un sous-groupe de travail (Pascal Cadiou, Cécile Lathelize, Delphine Herbeau, Emilie Morichon, Olivier Simon et/ou Guillaume de Thoré, Françoise Chastanet, participations de chacun à confirmer). Céline Vial sera sollicitée en appui méthodologique.

Objectifs :

- Cerner les objectifs des enquêtes SHF planifiées et des enquêtes de l'étude IFCE.
- Collecter les travaux existants (bibliographie, enquêtes réalisées par l'association d'éleveurs de la région Centre ...).
- Elaborer une méthodologie d'enquête.
- Réaliser les enquêtes

Une stagiaire (Romane Varenne) a été recrutée en soutien pour cette mission (stage de 6 mois à compter du 1^{er} mars 2021).

5. Etat des lieux salariés et formations

Diapositives 18 à 22 : état des lieux salariés en élevage, état des lieux des formations susceptibles d'alimenter les métiers de l'élevage et de la valorisation.

Réactions des participants :

Il y a une déconnexion entre les formations et les besoins des éleveurs. De plus, peu de jeunes restent dans la filière en fin de formation. 90% des élèves formés en MFR disparaîtraient de la filière équine (M Guiot).

Les profils proposés pour une offre d'emploi dans l'élevage équin ne sont pas du tout en adéquation avec le poste qui se rapproche plus d'un emploi agricole classique (dans le secteur bovin par exemple). Il est difficile d'attirer et de maintenir les jeunes vers l'élevage équin alors que c'est un métier qui est très valorisant, avec des possibilités d'acquérir de nombreuses compétences diverses (manipulation des chevaux, travail scientifique autour de la reproduction, sélection génétique, débouillage, etc.). Le milieu rural est mal connu, les jeunes ont la connaissance de leurs centres équestre la plupart du temps. Les formations doivent créer des emplois localement.

Le bac pro CGEH est un gros réservoir pour les formations de moniteurs (O Simon). Un phénomène générationnel est en cours (le rapport au travail des jeunes est différent de celui des anciennes générations). Les débouchés sont très limités si le jeune ne poursuit pas sa formation derrière un bac pro CGEH. Les cours d'équitation en établissements scolaires coûtent chers et les moyens financiers dans les écoles sont limités. Actuellement, l'acquisition des compétences se fait plus dans les entreprises que dans les établissements scolaires.

6. Et la suite ?

Enjeux exprimés par le COPIL	Déjà réalisés	Prochaines étapes	Planning prévisionnel
CARACTERISER LE MARCHÉ, LA DEMANDE	Profils types des équidés échangés sur le marché du cheval de sport-loisir en 2016, évolutions par rapport à 2011	Caractériser la demande en 2021 <ul style="list-style-type: none"> - Entretiens qualitatifs auprès des experts (membre du copil) - Enquête(s) auprès des acheteurs d'équidés 	➔ Avril – Juillet 2021
	Début des travaux de caractérisation de la demande étrangère	Demande étrangère : analyse des enquêtes auprès des anciens propriétaires, enquêtes auprès des exportateurs	➔ Avril – Mai 2021
	Profils types des cavaliers de centre équestre qui projettent d'acheter un cheval à l'avenir (Fidel'Equestre)	Connaitre les profils des cavaliers qui envisagent d'acheter un premier équidé <ul style="list-style-type: none"> - Enquête qualitative auprès des dirigeants de centre équestre - Entretiens avec les personnes enquêtées pour Fidel'Equestre 	➔ Mai – Juillet 2021
PROSPECTIVE SUR CHAQUE SEGMENT DE MARCHÉ		Entretiens qualitatifs auprès des experts (membres du copil) Enquêtes acheteurs : questions prospectives	➔ Mars – Avril 2021

		Modélisation du nombre de chevaux achetés par profil-type dans les 10 ans à venir Créer un sous-groupe de travail pour la prospective	→ Aout 2021 → 1 ^{er} sous-groupe : Avril 2021
QUI SONT LES ELEVEURS ET AUTRES ACTEURS DE L'ELEVAGE ? <i>Parcours, motivations, besoins, pratiques, réseaux, difficultés, offres et services, perspectives...</i>	Typologie des éleveurs selon la base SIRE	Réalisation d'enquêtes qualitatives auprès des éleveurs Création d'un sous-groupe de travail pour cerner les objectifs de l'enquête, élaborer une méthodologie d'enquêtes, guides d'entretiens, listing d'éleveurs à interroger Lancement mars 2021, avec l'appui d'une stagiaire, Romane Varenne (arrivée le 1 ^{er} mars, pour une durée de 6 mois)	→ Jusqu'en Aout 2021 → 1 ^{er} sous-groupe : Avril 2021
FORMATION INITIALE INADAPTEE <i>Niveau technique insuffisant, niveau équitation trop faible,</i>	Etat des lieux des formations existantes susceptibles de former aux métiers de l'élevage et valorisation du jeune cheval Volume de formés et insertion (peu de données disponibles)		

<p><i>endurance des jeunes trop faible.</i></p> <p><i>Formations attractives mais décalage avec la réalité du terrain et des métiers , faible insertion des diplômés entraînant des tensions de recrutement (peu de profils adéquats répondent aux offres d'emploi)</i></p>	<p>Ressenti de formateurs et jeunes actifs au travers de quelques entretiens qualitatifs.</p> <p>Identification des métiers en tension de recrutement sur équi-ressources Profil des postulants aux offres d'emploi équi-ressources</p>	<p>Objectiver ces enjeux lors de l'état des lieux éleveurs</p>	
<p>FORMATION CONTINUE DES ELEVEURS ET SALARIES INSUFFISANTE</p> <p><i>Peu d'offres Formations des cavaliers peu lisibles. Manque de formations techniques (quid du financement pour les éleveurs amateurs?)</i></p>			

Points de vigilance :

- Attention à ne pas oublier les clients finaux, donc bien cerner le marché pour pouvoir cerner l'offre et l'élevage.
- Ne pas oublier de travailler sur le prix de vente et le prix de revient : sommes-nous capables de produire pas cher ?
- Attention à ne pas balayer trop large, bien cerner les questions auxquelles on veut répondre : compartimenter l'étude et mettre une ou deux actions prioritaires.